Thema 1

Prijsvorming Proces

Prijsvorming in een bouwteam, een heel ander proces?

In een bouwteam is er geen sprake van een aanbesteding waarbij de prijs wordt bepaald, maar die prijs wordt tijdens de bouwteamfase vastgesteld. Opdrachtgever en aannemer moeten 1-op-1 met elkaar die prijs bepalen. Wat als het budget niet toereikend blijkt? Maar is die prijs dan wel marktconform? Is dat proces wel transparant en eerlijk? In de workshop wisselen we ervaringen uit en geven we inzicht in manieren waarop de prijsvorming verantwoord plaats kan vinden.

Jaap de Koning – Witteveen+Bos
Hans van Loghem - Strukton

Frank van Rooden – Turner & Townsend

Witteveen + Bos

Strukton

Turner & Townsend

KENNISGROEP BOUWTEAMS

De juiste prijs komt alleen tot stand in concurrentie

KENNISGROEP BOUWTEAMS

Programma

Inleiding prijsvorming in bouwteams;

Lagerhuis met stellingen;

Dubbelinterview Frank van Rooden (T&T).

Prijsvorming in een bouwteam

- Twee kostensoorten: voor het werk in het bouwteam en voor de realisatiefase;
- Voor deze workshop: we concentreren ons op de prijsvorming voor de realisatiefase;
- Uitdaging: van transactionele naar relationele prijsvorming;
- Oftewel: 'de markt bepaalt de prijs' versus 'we maken samen een prijs'.

Kern: hoe gaat dit dan?

Onzekerheid TROEF !

Schrijft de aannemer niet met een vork?

Hoe toon ik rechtmatigheid aan?

Betaal ik niet teveel?

Hoe gaat dat proces van prijsvorming eigenlijk?

Hoeveel kosteninformatie moet ik geven aan mijn klant?

Hoe werkt een 'open book' in de praktijk?

Krijg ik straks wel de opdracht voor de uitvoering?

Blijven wij binnen het taakstellende budget?

Ben ik nu ineens als ON verantwoordelijk voor het (door OG bepaalde budget) dat ik niet heb kunnen toetsen?

Prijsvorming in een bouwteam

Bepaling van het target budget (TB)

Stap 1

- Bij aanbesteding onderdeel van de informatie;
- Vóór het tekenen van de BTO duidelijkheid over:
  - Scope;
  - Structuur (SSK?);
  - Het prijsvormingsproces.

De ideale wereld

Voorwaarden aan Target Budget

Stap 1

- Er mag winst worden gemaakt:
- Geen geknepen 'budget' maar realistisch budget:

Realistisch:

- **Prijspeil;**
- **Scope volledigheid;**
- **Stakeholders participatie;**
- **Duurzaamheidsambities en gewijzigde Wet- en regelgeving;**
- **Benchmark: Contractvorm / AK / Winst / Risico's ;**
- **Vergunningen;**
- **Waar is het ontwerp (en verantwoordelijkheid) belegd;**
- **Eenduidigheid over de projectstatus;**
- **…**

Hoe het niet moet....

Stap 1

Deelraming aan							Totaal
Omschrijving post	Hoeveelheid	Eenheid		Prijs			
Algemene kosten (%)	3,00%	%	€	2.944.546	€		88.336
Algemene kosten	-	ehd	€	-	€		-
Winst (%)	1,00%	%	€	3.032.882	€		30.329
Winst	-	ehd	€	-	€		-
Risico (%)	1,00%	%	€	3.032.882	€		30.329
Risico	-	ehd	€	-	€		-

Voorwaarden voor inschrijver

Stap 1

- Bouwteam is **geen blanco cheque**;
- Aannemer wordt **voldoende gecompenseerd** voor zijn inspanning in de bouwteamfase;
- Een tender is geen bouwteam: Definitieve aanbieding is **co-creatie met OG**.

Open Book

Stap
2

- **Transparantie van beide zijden; (uren verantwoording, onderbouwingen van interne kostenstructuren);**

- **Wie doet wat? Keuze uit:**
  - **OG raming / ON review;**
  - **Beide maken raming / vergelijking;**
  - **ON raming / OG review.**

- **Kostenbewaking:**
  - **Tijdens ontwerpproces;**
  - **Mijlpalen / gatereviews inbouwen.**

Open Book

Stap 2

Stap 2

Grip op de knip

1 Bespreek tijdig hoe om te gaan met een patstelling in de prijsvorming (**onafhankelijke kostendeskundige**)

2 Sessie waarde voor geld

3 Besteed aandacht in onderbouwing van Staf / ABK en **daag elkaar uit om de inhoud in te gaan en zorg voor voldoende capaciteit**.

‘Als het een makkelijk werk was, was het wel een RAW-laagste prijs’.

Kengetallen zeggen maar beperkt wat.

Stap
3

3 Finale prijs

1 Akkoord OG over basis voor prijsvorming;
2 Finale aanbieding OG;
3 Onderhandeling (beperk termijn);
4 Eventueel escalatie.

KENNISGROEP
BOUWTEAMS

Stellingen

Stelling

De uitvoeringsprijs aan het eind van de bouwteamfase komt (toch) altijd hoger uit.

Stelling

Aannemers kunnen niet ramen

Stelling

We moeten geen vaste prijs voor de uitvoering meer willen.

KENNISGROEP
BOUWTEAMS

Op de bal met de expert

Introductie

130+ meertalig personeel	25+ years actief	45/55% Gender split	Hub regio

- Frank van Rooden

Directeur Infrastructuur & Adviesdiensten

- 28+ jaar ervaring, 10 jaar bij Turner & Townsend
- Civiele achtergrond
- Vader, getrouwd (2 dochters en een zoon)
- Hobbies: muziek (maken), padel/tennis
-

Making the difference

Onze doel…

- Door het transformeren en aanjagen van prestaties in onze sectoren willen we het verschil maken op weg naar een groene, productieve en inclusieve samenleving.

- In de Benelux…

- Bieden we programma- / projectmanagement en kosten- / projectbeheersing aan onze klanten.
- Helpen we onze klanten om programma's en grote projecten succesvol te organiseren en in te kopen.
- Toetsen we deze met aan de hand van performance- en assurance reviews en onze programmascan - Suc6 tool .
- Zijn onze consultants stuk voor stuk experts met een track record van succesvol opgeleverde projecten in Nederland, België en Luxemburg.
- Combineren we lokale marktkennis met internationale best practices om de beste resultaten voor onze klanten te bereiken.

Vastgoed

Infrastructuur

Industrial & Science

Energietransitie

KENNISGROEP BOUWTEAMS

Golden Rules

1 Vooraf proces van kostenbewaking (samen) bepalen;
2 Voldoende bouwkostenexpertise en capaciteit aan beide zijden;
3 Niet roepen maar motiveren en onderbouwen;
4 Ontwerp- en scopelogboek bijhouden;
5 Benoem de roze Olifant!